

医薬品卸売業の経営状況(2019年度)

2019年の医薬品の国内生産額は9兆4,860億円となり、前年比2兆5,783億円と37.3%も増加した(厚生労働省医政局経済課[2020])。大幅に増加したように見えるが、2019年調査より効率的に調査を実施し、迅速に高精度の調査結果を公表できるよう、総務省統計委員会の議論を経て、調査方法を変更し、2019年1月分調査から新たな調査方法で実施したためである(厚生労働省医政局経済課[2019])。したがって、調査方法が変更されたため、前年との単純な比較は難しい。

2019年度における医薬品卸の実販売額(仲間売りを除いた販売額)は、9兆122百億円となり、前年比2.1%増加した。医薬品卸の実販売額は、前年度比で2014年度2.7%減少、2015年度8.1%増加、2016年度3.6%減少、2017年度0.3%増加、2019年度0.1%増加とこれまでほぼ毎年増減を繰り返してきたが、2019年度(2019年4月~2020年3月)は、2.1%増加となり、これまでの増減を繰り返してきた状況からは若干変化した(クレコンレポート[2020])。

医薬品卸の販売対象構成比(販売額)については、約半数強を薬局・薬店が占めている状況は最近5年間に於いてほとんど変化がない。次いで大病院(200床以上)が約4分の1を占めているが、最近5年間ではその割合を増加させている。そして診療所(20床未満)が15%強であるが、毎年その割合を減少させている。さらに中小病院(20~199床)が続いているが、5%台という状況が4年継続している(クレコンレポート[2020])。したがって、医薬品卸の販売先は、薬局・薬店と大病院で全体の8割弱を占めており、両者への対応が卸売業の経営に大きな影響を与えている。特に大病院と薬局・薬店のそれぞれの状況をみると、薬局・薬店もチェーン化が進んでいるため、かつての取引交渉は大きく様変わりしたものと考えられる。特に医薬品卸売業では、売上高が2兆円台の企業が数社存在する。したがって大規模化した卸売業者と大規模な病院・薬局チェーンとの取引交渉は、価格面だけではなく、卸売業者が提供するサービスの面にまで及んでいることが推測される。反面、中小病院や診療所、単独店舗のような薬局では、大規模卸売業が大取引相手に提供しているサービスを受けない面も出始めているかもしれない。

2019年度は、最後の局面で新型コロナウイルスが世界的に猛威を振るい、わが国の医療体制にもさまざまな影響を与えている。特にこれまで病医院に通い、処方箋をもらい、近隣の保険薬局(調剤薬局)において医薬品を受け取る状況が一変した。その恐怖から病医院への通院をやめ、投薬されることを我慢している患者も多くいると推測される。こうした状況は製薬企業だけでなく、医薬品卸の経営にも大きな影響を与える。この影響について経営数値が出るのは2020年度になってからであるが、これまでとは異なる傾向が読み取れるかもしれない。

<参考文献>

厚生労働省医政局経済課[2019] 「平成 30 年 薬事工業生産動態統計年報の概要」の公表について」2018.8.30 : https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_06399.html

厚生労働省医政局経済課[2020] 「令和元年 薬事工業生産動態統計年報の概要」の公表について」『Press Release』2020.12.24

(一社) 日本医薬品卸業連合会 『医薬品卸売業の経営状況』(各年度版)

クレコンリサーチ&コンサルティング[2020] 『クレコンレポート 2020』